

### **Окремі аспекти класифікації договорів**

Питання про класифікацію договорів вже тривалий час є дискусійним і неоднозначним у науці цивільного права. Легше назвати тих, хто не переймався цими питаннями, ніж вказати всіх представників школи договірного права. До їх плеяди можна віднести М. І. Брагінського, В. В. Вітрянського, О. С. Іоффе, О. О. Красавчикова, В. В. Луця, М. М. Сібільова, Є. О. Харитонова та інших.

Проблема пов'язана із нечіткістю наукових позицій і пересіканні різних за природою правових явищ, зокрема «види договорів» та «характеристика договорів». Це пов'язано зі складною їх структурою, значною кількістю стереотипів. Якщо виходити з того, що саме цивільне право є системним, то системними є і його складові частини, у тім числі, й договори. Йдеться лише про ті критерії, які слід виділяти для систематизації договорів та визначення їх властивостей підходів до побудови змісту.

Мета роботи – проаналізувати співвідношення зазначених категорій та розкрити підходи до характеристики цивільно-правових договорів.

Об'єктом є система цивільно-правових договорів, що характеризується внутрішньою єдністю та диференціацією на основі типізації та правовою метою та властивості договорів залежно від різних критеріїв. Предметом стали положення актів чинного законодавства та доктрини договірного права.

Класифікацію цивільно-правових договорів проводять за загальною метою чи спрямуванням сфери правового регулювання (передача майна, виконання робіт, надання послуг, досягнення корпоративного інтересу), специфікою реалізації мети, правовим становищем сторін, приналежністю до певного типу, чи виду, тощо. Є класифікації закономірними чи за юридичними критеріями, або їх поєднанням.

О. С. Іоффе на основі комбінованого підходу виділив дев'ять груп договірних зобов'язань [3, с. 24–25]. М. Д. Єгоров у залежності від характеру переміщення матеріальних благ виділив договори про: реалізацію майна, надання майна у користування, про виконання робіт, перевезення, надання послуг, розрахунки і кредитування, страхування, сумісну діяльність, змішані зобов'язання [2, с. 420].

Заслужує уваги багатоступенева класифікація М. І. Брагінського та В. В. Вітрянського, у якій договори об'єднуються у певні групи і на кожному наступному рівні відображають особливості попередніх. На першому рівні всі договори поділені на чотири групи за їх метою: 1) на передачу майна, 2) на виконання робіт, 3) з надання послуг, 4) на заснування різноманітних утворень. На другому рівні кожна з цих груп поділена на підрівні за притаманними їм критеріями та особливостями [1, с. 3–39]. М. М. Сібільов виділяє загальну та спеціальну класифікацію договорів [5, с. 87].

Професор В. В. Луць за правовою метою та порядком розташування договорів у Цивільному кодексі України виділив такі групи договорів: про передачу майна у власність, повне господарське відання або оперативне управління (купівля-продаж, поставка, контракція, позика, міна, дарування, постачання енергетичних ресурсів); про передачу майна у тимчасове користування (майновий найом, оренда, побутовий підряд, безоплатне користування майном, лізинг); про виконання робіт (побутовий

підряд, підряд на капітальне будівництво, на виконання проектних та розвідувальних робіт, на виконання аудиторських робіт); пропередачу результатів творчої діяльності (авторські, ліцензійні договори, договори про передачу науково-технічної продукції); про передачу послуг (перевезення, страхування, доручення, комісії, схов, пропосередницькі послуги, довічне утримання, кредитний договір); проспільну діяльність (установчий договір, угоди про науково-технічне співробітництво) [4, с. 39–40].

Водночас, у більшості підручників до видів договорів відносить і їх характеристики за дихотомічною спрямованістю (односторонні, двохсторонні, майнові та організаційні, основні попередні, тощо [6, с. 228–234], одно- і двосторонні, відплатні та безоплатні, консенсуальні та реальні, на користь кредитора та третіх осіб [7, с. 610–614], односторонні та взаємні, відплатні та безвідплатні, на користь контрагентів і на користь третіх осіб, основні та попередні, взаємопогоджені та приєднання, поіменовані та непоіменовані тощо [8, с. 260–263]. Очевидно, що і у першому, і у другому випадку йдеться про види договору, що неприпустимо, навіть якщо позиції щодо найменувань видів можуть різнитися.

Проаналізувавши структуру розділу II гл. 52–53 та розділу III ЦК України можна поділити всі договори на дві класифікаційні групи: характеристичні (відображають загальні властивості договору та функціональні (відображають мету та механізм договору). Перші характеризують властивості договорів як видів зобов'язань, які можуть співпадати в межах їх певного типу та виду. Вони є загальним алгоритмом встановлення договірних відносин (волютарний і авторитарний), побудови відносин між сторонами, застосування гарантій для його сторін.

У залежності від економічного критерію виділяють договори:

- оплатні, за якими надання однієї сторони зумовлює зустрічне майнове надання від іншої сторони. Такі договори є міновими, у яких обсяг юридичних обов'язків і розмір тримуваної взаємної вигоди є конкретним і визначеним. Ціна є зазвичай економічно обґрунтованою за співвідношеннями: якість та ціна чи пропозиція та попит. Оплатними є підприємницькі договори, що пов'язано із особливостями оподаткування. Виключенням є договір пожертви;

- безоплатні, за якими надання проводиться тільки однією стороною без одержання зустрічного майнового надання від іншої сторони.

В залежності від моменту виникнення суб'єктивних прав та юридичних обов'язків у сторін виділяються договори:

- консенсуальні, для укладення яких достатньо лише домовленості сторін. Суб'єктивні права й юридичні обов'язки за таким договором виникають з факту та моменту досягнення домовленості та його юридичного оформлення. Консенсуальні договори залежності від строку їх дії бувають: короткострокові – строком до одного року; річні – строком один рік; середньострокові – понад один рік і до 5 років; довготривалі – строком більше 5 років. Це має значення для господарських договорів;

- реальні, за якими суб'єктивні права й юридичні обов'язки виникають тільки з виконанням юридичного обов'язку. Зі змісту ст. 251 ЦК України вбачається, що вони можуть йменуватися терміновими (моментними).

За рівнем урегульованості виділені поіменовані та непоіменовані договори:

- поіменованими є договори, які передбачені в актах цивільного законодавства: ЦК України, іншими кодифікованими актами, поточними законами, підзаконними актами.

– непойменовані договори створені волевиявленням їхсторін. Їх юридична природа неоднозначна, зокрема договорів на використання праці спецконтингенту відповідно до яких виконавець надає у розпорядження замовника робочу силу із числа спецконтингенту для виконання господарських робіт на об'єктах замовника, а замовник забезпечує зайнятість наданої робочої сили та сплачує виконавцю плату. За рівнем урегульованості можна видалити не поійменовані договори, які: а) взагалі не вказані актами цивільного законодавства; б) лише згадані актами цивільного та іншого законодавства; в) для яких вказані, але не розкриті умови таких договорів. Для таких договорів характерна аналогія закону: а) взагалі загальних положень про договір; б) найближчого за видом та типом договорів.

За моментом виникнення зобов'язання договори є:

– основні, які породжують суб'єктивні права та юридичні обов'язки сторін і вони є наслідком попередніх договорів. Основний договір може бути продовжений (пролонгований);

– попередні чи форвардні.

За статтею 637 ЦК попереднім є договір, сторони якого зобов'язуються протягом певного строку укласти договір в майбутньому на умовах, встановлених попереднім договором. Попередній договір у письмовій формі.

Виділено «форвардний контракт» – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення такого форвардного контракту. Тож мова йде про форму такого контракту та його правові наслідки.

За того, на чию користь укладено договір виділяються:

– договори на користь йогосторін, за якими право вимагати виконання його належить тільки їхнім сторонам;

– договори на користь третьої особи, за якими право вимоги належить третій стороні. Відповідно ст. 638 ЦК України договором на користь третьої особи є такий, в якому боржник зобов'язаний виконати свій обов'язок на користь третьої особи, яка встановлена або не встановлена у договорі.

Залежно від мотивування до укладення договору виділено:

– вільні договори, укладення яких залежить від домовленості йогосторін та їх волевиявлення;

– обов'язкові договори, укладення яких обов'язкове для однієї чи обохсторін у силу приписів законодавства.

На підставі наведеного можна визначити підстави розмежування видів договорів, як складової їх систематики за критерієм досягнення певної мети, що передбачено ЦК України, а де характеристика договорів – певний алгоритм встановлення відносин між його учасниками та їх можливості відновлення, а також визначення змісту договорів.

### **Список використаних джерел та літератури:**

1. Брагинский М. И. Договорное право. Книга первая: Общие положения / [изд. 2-е, испр.] / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М. : Статут, 2017. – 848 с.
2. Гражданское право : [учебник] / [Н. Д. Егоров, И. В. Елисеев, А. А. Иванов, и др.; Ю. К. Толстой, А. П. Сергеев (ред). – СПб. : ТЕ- ИС, 2016. – Ч. I. – 620 с.
3. Иоффе О. С. Обязательственное право / О. С. Иоффе. – М. : Юр. лит., 2005. – 880 с.

4. Луць В. В. Контракти у підприємницькій діяльності : [навч. посібник]. – К. : Юрінком Інтер, 2017. – 560 с.

5. Цивільне право України : [підручник]. У 2 т. / [В. І. Борисова (кер. авт. кол), Л. М. Баранова, І. В. Жилінкова та ін.; за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. – К. : Юрінком Інтер, 2014. – Т. 2. – 440 с.

6. Цивільне право України. Особлива частина: підручник / [за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової, Р. А. Майданика]. – [3-тє вид. перероб. і допов.]. – К. : Юрінком Інтер, 2017. – 1176 с.

7. Цивільне право України. Загальна частина : [підручник] / [В. С. Фазикош, С. Б. Булеца, Р. Б. Олійник та ін. ; за ред. С. Б. Булеци]. – К. : Знання, 2017. – 631 с.

8. Цивільне право України : [навч. посіб.] / Ю. В. Білоусов, В. А. Ватрас, С. Д. Гринько та ін. ; за ред. Р. О. Стефанчука. – К. : Правоваєдність, 2017. – 536 с.

**Севрук Іван Григорович**

вчитель правознавства,

Житомирська ЗОШ І-ІІІ ступенів № 36 ім. Я. Домбровського

### **Причини корупції в Україні, шляхи її подолання**

Причини поширеності корупції лежать в економічних, політичних, правових, соціально-культурних, моральних і навіть у психологічних площинах. Корупція – це використання особою, наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди.

Об'єктивні причини поширеності корупції в Україні:

1. Становлення нової державності й руйнування старої. Стара система державного управління, що діяла в радянські часи, практично вся зруйнована. Розпущена система партійних комітетів, що була стрижнем системи державного управління. Поступово складалася нова вертикаль державного управління, яка почала частково стабілізуватися й зміцнюватися після прийняття Конституції України. Але повної стабільності ні в кадровому складі державних службовців, ні в структурі органів державної влади ще не досягнуто. Досить частим реорганізаціям піддається система центральних органів влади – міністерств, відомств. Відбувається їх скорочення, об'єднання, реорганізація, потім їх поновлюють, відроджують. Зрозуміло, що в умовах нестабільності органів влади імовірність корупційних діянь значно зростає.

2. Перерозподіл державної власності. Після проголошення незалежності України розпочався процес зміни форми власності державних підприємств тощо: передача їх в оренду трудовим колективам, створення акціонерних товариств, розпродаж і передача в приватну власність. Цей процес супроводжується численними корупційними діями, пов'язаними як з оцінкою вартості об'єктів, так і з передачею (продажом) їх новим господарям.

3. Занепад економіки, розгортання економічної кризи. За роки незалежності України в усіх галузях народного господарства із року в рік падало виробництво, скорочувалися обсяги продукції, не оновлювалися основні фонди. Все більше підприємств потребували кредитів, позик, дотацій, їхнє керівництво вимушене оббивати пороги міністерств і відомств у пошуках підтримки. Чим більше звертань по